

خمسـون فكـرة

لبنـاء علامتـك الشخصيـة

خمسون وسيلة تساعدك على الانتقال من " موظف عادي إلى موظف ملتزم ومتميز "

تـوم بيتـرز

الفكرة الرئيسية

"أنا أعتقد بأن 90 في المائة من الوظائف الإدارية العليا ستختفي، أو سيتم تغيير نمطها المعروف في غضون 10 إلى 15 سنة".

– توم بيترز

" لن تكون الوحدة الأساسية في الاقتصاد الجديد هي الشركة، بل الفرد. ويرتبط هؤلاء الموظفون المستقلون المتصلون إلكترونياً – e-lancers – مع بعضهم في شبكات مرنة ومؤقتة لإنتاج وبيع السلع والخدمات، وعندما تنتهي المهمة تنحل الشبكات ويعود أعضاؤها إلى حالتهم الأولى كوكلاء مستقلين ".

– توماس مالون وروبرت لو باتشر، الفجر الاقتصادي للموظفين الإلكترونيين المستقلين، نشرة هارفارد التجارية.

ولقد كان نموذج العصر السابق يتمثل في تعيين الموظف في وظيفة رسمية يشغلها طوال سنوات عمله براتب محدد، وكان هذا النموذج هو النموذج الأمثل لتحقيق الأمان الوظيفي، أما النموذج الجديد في الاقتصاد المعتمد على القدرات الذهنية، فيتمتع بما يلي:

1 – على كل فرد أن يقوم بدور المتعهد المستقل، حتى لو كان يتلقى راتباً من قبل الشركة.

2 – يجب على كل فرد أن يضيف قيمة ملموسة ؛ وإلا فسيتم استبداله بشخص آخر يؤدي هذا الدور.

3 – يعتمد كل شخص على مهاراته الكلية، ولا بد من تنمية هذه المهارات وترقيتها باستمرار.

4 – يقيم كل شخص بناءً على سجل المتابعة الخاص به (المشاريع التي أتمها في الماضي بنجاح).

وباختصار.. يجب على الجميع أن يتعاملوا مع أعمالهم وكأنها شركات تقدم خدمات مهنية يتكون طاقم موظفيها من شخص واحد — الفرد نفسه، ولكي يبني الفرد قيمة لشركته، فيجب عليه أن ينظر إلى نفسه وكأنه العلامة التجارية الخاصة بهذه الشركة.

ولكي تبني علامة شخصية جيدة، عليك أن تتبع الطريقة التالية:

1 – كون سجل متابعة للمشاريع الناجحة التي عملت بها، والتي أثمرت نتائج مميزة.

2 – كون علامة تميزك (حقق شيئاً، أو قم بعمل أمر ما يتميز عن الجميع).

3 – استمر في إضافة القيمة على امتداد الوقت، عن طريق رفع مستوى المهارة وتوسيع شبكات الاتصال مع الآخرين.

4 – ركز بدقة على النتائج الملموسة، وتجاهل أي شيء آخر.

ويشمل هذا الكتاب أفكاراً واقتراحات واقعية لبناء علامتك الشخصية وشركتك الشخصية، بغض النظر عما إذا كنت تعمل لحسابك أم لا.

1 – لا يستطيع أي شخص آخر أن يشكل هوية علامتك الشخصية، فأنت وحدك تستطيع ذلك.
2 – لا بد أن تجد وسائل تساعدك على التميز بكفاءة.
3 – يعتمد الأمان الوظيفي على جودة علامتك الخاصة.
4 – في البدء، ألق نظرة خاطفة على المركز الحالي لعلامتك الشخصية.
5 – لا تركز أبداً على عمل محدود، وركز دائماً على المشروع بكامله.
6 – اعثر على وسائل تجعل منك علامة شخصية مميزة.
7 – كون صورة ذهنية لشخصك، باعتبارك شركة من الشركات.
8 – سوف يعرف الآخرون علامتك على أساس القيمة التي تحددها أنت.
9 – لا بد أن تتميز علامتك بصفات ومهارات مميزة.
10 – لا بد أن تفهم ديناميكيات تكوين القيمة.
11 – أنت تحتاج إلى سمات دقيقة وموجزة لشركتك.
12 – يجب أن يكون المسمي الوظيفي الخاص بك مميزاً وسهل الحفظ.
13 – تتحدد علامتك بالكيفية التي تخصص بها وقتك.
14 – استغل متطلبات تطبيق السياسة.
15 – عليك أن تدرك أنه لا يوجد ما يسمى "مهمة صغيرة".
16 – كن خبيراً في إنجاز المهمات بدون مساعدة.
17 – كون حقيبة للمشاريع الناجحة.
18 – ركز بأقصى ما تستطيع على صفة واحدة تتميز بها.
19 – تتحدد علامتك الشخصية بهوية عملائك.
20 – سلط تركيزك على طريقة تفكير عملائك وشعورهم.
21 – أحسن القيام بعمل ما، لدرجة التميز.
22 – يعتمد نمو علامتك الشخصية على تكوين شبكة العلاقات العامة.
23 – يضيف حجم التنوع في شبكتك قيمة لعلامتك الشخصية.
24 – يهتم صانعو العلامات بتفاصيل التصميم.
25 – لا بد أن تضيف أفكاراً ومنتجات جديدة.
26 – تعهد القيام بالمشاريع الأكثر جرأة وطموحاً.
27 – ينبغي عليك أن تعتاد المجازفة يومياً.
28 – ركز على استمرار الأداء المنتظم.
29 – يجب أن يشجع الموظفون على بناء علاماتهم الشخصية.
30 – إن هوية علامتك الشخصية هي أكثر الأصول التي تملكها قيمة.
31 – تحول المصداقية العلامة الشخصية إلى رمز للثقة.
32 – تعتمد قوة أعمالك على قوة علامتك الشخصية.
33 – يمثل إنشاء موقع مميز على شبكة الإنترنت ضرورة ملحة.
34 – لا بد أن تقوم بدور وكالة العلاقات العامة لنفسك.
35 – كن متفائلاً (وإذا دعت الحاجة، احمل نفسك على التفاؤل).
36 – لتقم بعمل جديد يومياً، من أجل تجديد صورة علامتك الشخصية.
37 – قم بإعداد خطة مكتوبة لإعادة استثمار علامتك الشخصية.
38 – قم باستطلاع واكتشاف كل شيء.
39 – احصل على مساعدة المديرين والمستشارين لبناء علامتك الشخصية.
40 – كون مصادر للمعلومات غير المصنفة، عن طريق استقائها من العاملين في الميدان.
41 – قم بتكريس وقتك ومواردك لبناء شبكة الاتصال.
42 – نظم حقوق الملكية الخاصة بعلامتك منذ البداية.
43 – كن متحمساً دائماً.
44 – اهتم بالقدرة على إنجاز الأمور.
45 – استخدم خطة تسويق مبتكرة تعتمد على الأحاديث المتناقلة.
46 – فكر بالانتشار عالمياً.. فذلك ممكن بفضل شبكة الإنترنت.
47 – كون قاعدة معرفة جيدة عما تقوم ببيعه.
48 – ابحث عن العمل الذي تريده.
49 – التزم بالتفوق في عملك، مهما كان ثمنه.
50 – تُعدّ علامتك الشخصية كل شيء.

1. لا يستطيع أي شخص آخر أن يشكل هوية علامتك الشخصية، فأنت وحدك تستطيع ذلك.

لا يستطيع أي شخص آخر إدارة مسيرتك المهنية بدلاً منك، والطريقة الوحيدة للتقدم هي أن تتحمل مسئولية ما تحققه، فلقد انتهى عصر المديرين والمسارات الوظيفية، وحتى عصر المرشدين.

قم بتطوير نفسك، ولا تتقيّد بالنماذج المتبعة".

– هنري لويس جيتس جونيور

"لقد كانت فكرة العمل تتعلق بالحفظ المطلق لكل شيء بغير فهم، وبعد ذلك أوكل إلي العمل في مشروع كنت الموظف الوحيد العامل فيه، ومن ثم كنت قادراً على اعتبار نفسي ملكاً أو إمبراطوراً أو أن أعتبر نفسي في أي منصب آخر، وقمت بتعيين فني واحد، ومن هذا المنطلق بنينا صناعة منتجات البلاستيك التي تدر عدة مليارات من الدولارات".

– جاك ويلش، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي، لجنرال إلكتريك

2. لابد أن تجد وسائل تساعدك على التميز بكفاءة.

إذا لم تقم بإعادة تطوير مسيرتك المهنية في الوقت الذي تكون الخيارات متاحة لك، فإن موجة عنيفة من الخيارات الخيالية ستقوم بإعادة التشكيل بالنيابة عنك، ومن الأفضل لك أن تحتفظ بقدر من التحكم وأن تكون لك مساهمة ولو جزئية في هذه العملية.

وتكون الوسيلة الوحيدة لكي تعيد تطوير ذاتك بصورة مثمرة، من خلال التجربة، أي أن تبتدع نقطة تمييز لمسيرتك المهنية.

"يعد الاقتصاد المبني على إثارة الانتباه نظام قوي، فأنت إذا لم تكن تملك ما يميز عملك، فلن يلاحظه أي أحد مهما بذلت جهدك لكي تفرض نفسك، وهذا يعني بأنك لن تحصل على ثمن ملائم أيضاً".

– مايكل جولدهابر، وايرد ماجازين

3. يعتمد الأمان الوظيفي على جودة علامتك الخاصة.

يمكن أن تحصل على الأمان الوظيفي في عالم الاقتصاد الجديد عن طريق:

- اكتساب مهارات صالحة للعرض في السوق، وذات صلة به.
- التميز عن الآخرين.
- تكوين شبكة من العاملين في مشاريع أخرى.

كلما بنيت علامتك الشخصية بصورة أفضل، كونت مركزاً أفضل وحققت المزيد من الأمان الشخصي. ودائماً يعرف الرياضيون المحترفون والممثلون ما تساويه مهاراتهم في السوق المفتوحة بالضبط. وأنت أيضاً يجب أن تعرف ما هي قيمة مهاراتك.

"إن العواطف تقود معظم، إن لم تكن كل، قراراتنا. ويتم التوصل للعلامة الجيدة عن طريق التجربة الفعالة. والعلامة الجيدة هي عبارة عن قصة لا يتم سردها بالكامل، بل تتطور مع الوقت ".

– سكوت بريدبري

4. في البدء، ألق نظرة خاطفة على المركز الحالي لعلامتك الشخصية.

من أجل تقييم القيمة الحالية لعلامتك الشخصية:

1 – حاول كتابة إعلان يستهلك $^{1}/_{4}$ صفحة، لضمه إلى الصفحات الإعلانية الخاصة بعلامتك الشخصية.

2 – أدل بتصريح حول مركز علامتك الشخصية.

3 – حاوَل أن تبين علامتك الشخصية في سيرة ذاتية ملخصة.

ويمكنك أيضاً أن تكون تقييماً منصفاً للعلامة الرسمية:

1 – ما هي المهارات التي تعرف بها حالياً؟

2 – ما هي المهارات الجديدة التي اكتسبتها خلال الـ 12 شهراً الماضية؟.

3 – كيف سيتم تعزيز سيرتك الذاتية في الـ 90 يوماً القادمة؟

4 – بأية طرق تؤدي المشاريع الحالية إلى تحدي قدراتك؟

5 – ما هي الجهات التي أضيفت إلى شبكة علاقاتك في الـ 60 يوماً الماضية؟

6 – ما الذي سيحققه البرنامج الخاص للعلاقات العامة في الـ 30 يوماً المقبلة؟

7 – كيف تغيرت سيرتك الذاتية خلال السنة السابقة؟

وحيث إنك المدير التنفيذي لحياتك الخاصة وكذلك المدير الخاص لعلامتك الشخصية، فيجب أن تقوم بهذا التمرين على فترات منتظمة، وعليك أن تحاول القيام به كتابياً (كون رمزاً أو لقطة خاصة بك).

"إذا لم تستطع وصف مركزك بثماني كلمات أو أقل، فأنت لا تملك مركزاً".

– جاي ليفنسن وسيث جودن

5. لا تركز أبداً على عمل محدود، وركز دائماً على المشروع بكامله.

تعرف علامتك الشخصية بواسطة عملك والنتائج التي تحققها، وحالما تبدأ في التفكير "بالعمل"، فستصادف القيود.. مثلاً "هذا ليس عملي"، وهذا في الحقيقة بعيد الصلة عن موضوعك.

ولكونك رئيس الشركة التي تعمل بها (والتي تملك علامتك الشخصية)، فأنت تحتاج إلى التركيز على تحقيق النتائج في المشاريع ذات التأثير الكبير والتي ستتفاخر بها أمام كل من تتصل بهم.

"يدور تكوين علامة شخصية لك حول تحطيم القيود وخلق مشاريع خالية من الأخطاء ".

– توم بيترز

6. اعثر على وسائل تجعل منك علامة شخصية مميزة.

بدلاً من إخفاء شخصيتك عندما تذهب إلى العمل، اعثر على وسائل لعرضها والتعبير عنها، ومن ثم ابحث عن وسائل يمكنك من خلالها عرض هذه الصفات الشخصية بفعالية لتسويقها واجتذاب المزيد من الأعمال.

"العرض هو عملية الاجتذاب، وهو الأداة المستخدمة لتبسيط وتسريع اتخاذ القرارات".

– توماس هاين، مؤلف، ذي توتال باكيج

7. كون صورة ذهنية لشخصك، باعتبارك شركة من الشركات.

حتى لو كنت تعمل لصالح شخص آخر، فكر دائماً باستقلالية، وتصرف كما لو أنك وكيل حر معار إلى رب عملك. وكن جادًّا في تحقيق المهام الموجودة على قائمة واجباتك الشخصية.

"أكبر عقبة تعترض طريق تكوين علامة شخصية لك تكمن في التفكير باستقلالية".

– توم بيترز

8. سوف يعرف الآخرون علامتك على أساس القيمة التي تحددها أنت.

يجب أن تعكس الطريقة التي تقضي بها وقتك ما تقدره في مسارك المهني، والمشاريع التي ترغب في إنجازها وما سترمي إليه علامتك الشخصية، وسيتطلب هذا حتماً إعادة ترتيب جدول أعمالك.
" يشبه العمل المعتمد على شخص واحد عبارة مفادها: من أنت وما قيمتك؟".
– كلود وايتماير، سولي رازبري، مايكل فيليبس

9. لا بد أن تتميز علامتك بصفات ومهارات مميزة.

بالنظر إلى المستقبل، تحتاج علامتك الشخصية إلى اكتساب مهارات مستقلة مفيدة ومهارات تجارية عملية، مثل:
1 – معرفة كيفية عرض صورتك الشخصية، لملاءمة العرض المالي.
2 – معرفة كيفية إيجاد العملاء، وكيفية تسويق شخصك.
3 – توافر المبادئ الأساسية لمسك الدفاتر والبيانات المالية.
4 – معرفة كيفية تكوين شبكة العلاقات بكفاءة.
تطلق عملية اكتساب هذه المهارات العنان لذاتك. وعليك أن تقوم بعمليات الاكتساب بصورة منتظمة، إما من خلال برنامج رسمي (ربما عن طريق دراسات ماجستير مسائية) أو من خلال وضع برنامج أعمال غير رسمي لك لاكتساب هذه المهارات (فصول دراسية مع الأصدقاء والزملاء).

10. لا بد أن تفهم ديناميكيات تكوين القيمة.

يفشل كثير من الموظفين في فهم الديناميكية الأساسية للعمل التجاري:
الربح = سعر التفاوض – التكاليف
في بداية الأمر لن تكون قادراً على إدراك عائداتك المبدئية الحقيقية، ولذلك يجب عليك أن تعي التكاليف الحقيقية بشكل قاطع، فابدأ بحفظ بيانات الربح والخسارة الخاصة بك.
"يجب عليك أن تفهم كيف يتم صنع المال، ويجب أن تتقن الاقتصاديات الأساسية لتكوين علامتك الشخصية... وحتى لو بقيت تعمل لدى جهة ما وتتلقى راتبك منها، فالحد الأعلى: يجب أن تفهم بوضوح القيمة السوقية لسلعتك، والحد الأدنى: يجب أن تفهم ما هي التكاليف اللازمة لإنتاج تلك القيمة".
– توم بيترز

11. أنت تحتاج إلى سمات دقيقة وموجزة لشركتك.

تحتاج كل شركة إلى إيجاد طريقة مميزة لتوضيح هويتها وعملها بالضبط. والعناصر الأساسية لذلك هي:
- وصف موجز لقاعدة مهاراتك.
- شرح لأكثر المشاريع أهمية حتى تاريخه.
- أهم العناصر المكونة لسمعتك الطيبة (مع من عملت).

وهذه الأمور تحتاج إلى أن يتم تقديمها:
- بطريقة عرض منمقة ومهارة في مجال السرد.
- بتهيئتها بصورة لامعة.
- بأي وسائل ممكنة تصطبغ بنفس مميزاتك الشخصية.

"كلما عملت لتحقيق ذلك بجهد أكبر، حصلت على مكافأة أكبر. وفي عالم تكوين العلامات، هناك طبقات تعلو فوق طبقات أخرى كثيرة ".
– توم بيترز

12. يجب أن يكون المسمي الوظيفي الخاص بك مميزاً وسهل الحفظ.

يكمن جوهر إعداد علامتك الشخصية في تولي زمام الأمور، والعمل على المشاريع المهمة فقط، وسوف يمهد المسمي القوي والسهل لمركزك العملي لأساس متين من التقدم والازدهار. ولا مانع من أن تحصل على بعض المرح - أثناء انهماكك في العمل - باختيار شيء مسل.
"إن كتاب خمسين فكرة لتكوين علامتك الشخصية في طريقه لتغيير العالم، فلماذا لا تستخدم مسمى وظيفياً يشرح مركزك في خمس كلمات أو أقل؟!".
– توم بيترز

13. تتحدد علامتك بالكيفية التي تخصص بها وقتك.

إن ما ستصبح عليه هو ما تحدده في أجندة التوقيتات الخاصة بك، ولذلك فعليك أن تضع خطتك العملية لتكوين علامتك الشخصية حول إنجاز المشاريع الفعالة التي تعكس ما ترغب في أن يعرفه الآخرون عنك.
ولذلك، قم بتكوين أنظمة لإدارة الوقت تسمح لك بقول "لا" لكل شيء قد يلهيك، وزد الوقت الذي تقضيه في أداء المشاريع الهامة. والمديرون الذين ينشغلون بعَملية بناء العلامة الشخصية يهتمون على الدوام بالوقت، لأن الوقت هو كل ما يملكونه للعمل.
"اشغل نفسك بأجندة التوقيتات/قائمة الأعمال التي ينبغي عليك إنجازها، وافحصها بدقة متناهية كل صباح، وراجعها كل مساء، لترى هل تعكس أولوياتك لبناء علامتك الشخصية، أم لا".
– توم بيترز
"يجب أن نحقق في أنفسنا التغيير الذي نرغب أن نراه يحدث في العالم".
– غاندي

14. استغل متطلبات تطبيق السياسة.

لن تتمكن من تحقيق أي تقدم، ما لم تنفذ أفكارك بنجاح. ويتطلب القيام بذلك إتقان فن السياسة (ضم الأشخاص القادرين على تقديم المساعدة لك ؛ للتقدم نحو تحقيق هدفك للشركة).
ويركز المديرون الذين يرغبون في بناء العلامة الشخصية على إنجاز الأمور، ولا يشعرون أبداً بالعجز، فهم منشغلون جداً في تجنيد الحلفاء، والعمل على إنجاز المشاريع المهمة.
"لا يعد عالم السياسة عالماً قذراً، فالسياسة هي الحياة. وإذا كنت تخطط للحصول على صيحة إعجاب حقيقية، قم بإنجاز المهام".
– توم بيترز
"فيما يلي بعض الملاحظات الواقعية من عالم التجارة:
- كل منا يتحرك في مساحة معينة متاحة له، فابدأ بالأمور الواقعة ضمن حدود السلطة المتاحة لك.
- إن طلب الحصول على إذن هو عبارة عن سؤال الآخرين لكي يقولوا لك "لا".
- يتجمع النظام ضدك، فاحزم أمرك لخوض معارك.
- يجب عليك أن تهتم بوجهة نظرك.
- السياسة هي الحياة.
- تتعلق عوامل التغيير بتحريك الأفراد خارج مناطق راحتهم".

– بوب نولينج، المدير العام، يو إس ويست

15. عليك أن تدرك بأنه لا يوجد ما يسمى "مهمة صغيرة".

غالباً ما تتحول المشاريع الصغيرة التي لا يرغب أحد في الدخول فيها إلى مشاريع هامة، تشكل فارقاً كبيراً، ولذلك..كوِّن الموقف الصحيح من كل ما تتخذه، وحقق نتائج متميزة، فذلك يجذب الانتباه دائماً.
"توقف عن أداء المهام غير الممتازة".
– توم واتسن، آي بي إم
"تشتت الأمور الخارجة عن سيطرتنا انتباهنا. ويبدأ النجاح بمحاولة إضفاء الأهمية على كل يوم يطلع علينا ".
– جون وودن، مدرب كرة السلة

16. كن خبيراً في إنجاز المهمات بدون مساعدة.

بدأت الكثير من الشركات الرئيسية برأسمال صغير، لا يكاد يسد الحاجة. وأنت أيضاً تستطيع البدء كذلك إذا لزمت الضرورة، ولذلك لا تخف أبداً من قلة التمويل، فسوف يعزز الإبداع الذي تفرضه المميزات الحقيقية للمشروع، بدلاً من أن يعوقه.
"يقف التاريخ إلى جانب من يعانون نقص التمويل. ولقد بدأت معظم الأمور الطيبة — السلع والشركات والثورات . في ظل توافر إمكانيات بسيطة جداً، ومنها: سوني، ويو بي إس، وماريوت، وآبل، وإتش بي، وبيتزا هت، ومايكروسوفت، وفيديكس..الخ".
– توم بيترز

17. كون حقيبة للمشاريع الناجحة.

اشغل نفسك بالمشاريع التي تعمل بها، وحدد حياتك وفقاً لها، وركز على المشاريع عن طريق:
1 – وضع قائمة بالمشاريع التي تعمل بها حالياً.
2 – حدد وصفاً لما تعتبره دخلاً مميزاً لكل من هذه المشاريع.
3 – رتب المشاريع حسب الولع والتأثر الشديد بها.
4 – اختر مشروعاً واحداً يقدم نتائج مميزة فعلاً.
5 – اكتب وصفاً للمشروع في صفحة واحدة.
6 – اعرض الوصف على أصدقائك، وجندهم للمساعدة.
7 – اكتب خمس نقاط مهمة تروج للمشروع على بطاقات مقاس 5×7.
8 – تحرك للتنفيذ بثبات، ودون أن تضيع وقتك في الملهيات.
"إن وسائل تكوين علامتك الشخصية هي مشاريعك، وأنت شخصياً تمثل حقيبة مشروعك، إذ تصبح أنت الهدف الرائع في كل مشروع تضمه حقيبة مشاريعك".
– توم بيترز

18. ركز بأقصى ما تستطيع على صفة واحدة تتميز بها.

تؤدي الفوضى إلى قتل الجهد الممكن لإنجاز شيء مميز، ولذلك اعثر على مشروع واحد تستطيع أن تتميز فيه على حساب جميع الأمور المتاحة الأخرى. وسوف يكون اختيار مشروع واحد من بين سيل الاحتمالات الممكنة شديد الصعوبة، ولكنه أمر ضروري، حتى تستطيع أن تعمل بنجاح.
استخدم أي استراتيجية تحقق ما تريده (الحديث إلى الأصدقاء والرؤساء والمرشدين والناصحين)، ولكن لخص كل ذلك في مشروع واحد أساسي.
"من السهل أن تقرر ما الذي ستقوم بعمله، ولكن الأمر العسير هو أن تقرر ما الذي لن تقوم بعمله".
– مايكل ديل، مؤسس، ديل كمبيوترز

19. تتحدد علامتك الشخصية بهوية عملائك.

اختر العملاء، واهتم بالتعامل معهم بعناية فائقة، فسيكون لهم تأثير مفرط على الدخل وعلى مشاريعك. وسيتم تقييم علامتك الشخصية بناءً على من تختار خدمتهم.
وحيث أنك ستعرف مهنياً بناءً على من تخدمهم، اطرح بعض الأسئلة الهامة عن العملاء المحتملين:
1 – ما الذي يمكنك تعلمه منهم؟
2 – هل أثق بهم؟
3 – هل سيكونون معي عملاً مشتركاً في المشاريع المهمة؟
4 – هل هم مبدعون شخصياً؟
5 – هل سيقومون بإجباري على التوسع والتحسن باستمرار؟

20. سلط تركيزك على طريقة تفكير عملائك وشعورهم.

كن مهتماً بعملية جمع بيانات عن وسائل إرضاء العميل، وتكوين خطوط الصداقة مع المستخدمين لكل مشروع تعمل به. وإذا لم تتمكن من الاتصال بعملائك بوسيلة مؤثرة على معيشتهم، فإنك لن تحقق أبداً نتائج جيدة.
ويتطلب الاتصال بوسائل هامة ما يلي:
1 – التعاطف.
2 – التواصل بين الأشخاص مع بعضهم البعض.
3 – المناقشات المستمرة.
4 – قاعدة احترام متبادل يمكن أن تبنى عليها الثقة المتبادلة.

21. أحسن القيام بعمل ما، لدرجة التميز.

إذا لم تكن تملك شيئاً مميزاً ؛ فلن تتمكن من النجاح في بناء علامتك الشخصية، ففي النهاية تدور عملية بناء العلامة الشخصية حول ما يتم بالقول والفعل.
وفي بعض الأحيان لا يستطيع الأفراد تذكر شيء واحد يجيدون عمله بشكل استثنائي، وفي تلك الحالة فإن أفضل أسلوب يمكن اتباعه هو:
1 – القيام بجرد ذاتي، بكتابة قائمة بجميع الصفات المميزة.
2 – والآن قم بعمليات والاختيار عن طريق طرح الأسئلة التالية على نفسك:
- ما هو الموضوع الذي أملك أفكاراً مبتكرة حوله؟
- ما هو الأمر الذي أهتم به بعمق؟
- ما هو الأمر الذي أملك رؤية واضحة له أكثر من أي شخص آخر؟
- في أي مجال أقدم للعملاء قيمة واضحة وخالية من الخطأ؟
3 – وأخيراً، اسأل نفسك "بأي طريقة يمكن استخدام هذه الصفة لكي تمثل شيئاً مهماً حقاً؟"
"لا يمكننا جميعاً أن نكون عظماء، ولكننا نستطيع أن نطمح لتحقيق التميز بصورة ما، في شيء يمثل قيمة مهمة".
– توم بيترز

22. يعتمد نمو علامتك الشخصية على تكوين شبكة العلاقات العامة.

سوف يعتمد نجاح نظام تكوين علامتك الشخصية بشكل كبير على قدرتك على تكوين شبكة علاقات مثمرة مع الأشخاص الذين يملكون مهارات تكمل مهاراتك أنت. ولذلك يجب أن يكون برنامج تكوين شبكتك منهجياً ويسترعي انتباهك.
وتكوين الشبكة يشكل عملية سهلة إذا:
1 - كنت تملك نظاماً مكتوباً للتعقب.
2 - شكلت ارتباطاً بين شبكتك وقائمة مواعيدك بشكل مدروس.
3 - خصصت بضع دقائق يومياً لتكوين الشبكة.
4 - اتصلت بأشخاص جدد للانضمام للشبكة.
5 - بقيت على اتصال مع أعضاء شبكتك.
"إن عملية تكوين علامتك الشخصية هي عبارة عن رياضة جماعية!، فكون عالمك الخاص!. ويمكن أن يحصل هذا في داخل المنظمة أو وراء حدودها".
– توم بيترز

23. يضيف حجم التنوع في شبكتك قيمة لعلامتك الشخصية.

إذا تحدثت إلى نفس الأشخاص طوال الوقت، فلن تواجه أبداً تحديات أو أفكاراً جديدة. وهذا ما يشكل خطوة مميتة لبناء برنامج حيوي خاص بعلامتك التجارية.
وكلما تمكنت من تكوين شبكة علاقات مع مجموعة أكبر من الأشخاص "المفعمين بالحماس" ؛ كانت الفرصة أكبر لمصادفتك الأفكار المبتكرة التي يمكنها أن تقود برنامج تكوين علامتك الشخصية إلى قبة النجومية.
"هاجسي اليومي يدور حول ما لا أعرفه، وما لا أقرأه، ومن لا أمضي وقتي معه، ومن سيجبرني على التزحزح من مساحتي المريحة، ومن سيكون قوي الحجة لدرجة تجعلني أعيد تفحص، أو التخلي عن بعض معتقداتي الأساسية".
– توم بيترز

24. يهتم صانعو العلامات بتفاصيل التصميم.

يؤثر التصميم بشدة على كيفية اقتناع الأفراد بهويتك وبعملك. وإن أفضل التصاميم تنقل إلى المستهدفين:

- الوضوح
- الاقتصاد
- الإثارة
- الجمال
- التناسق
- العاطفة
- التكامل

وباختصار، فأنت تضبط قيمة علامتك الشخصية وتبنيها بأن تكون متنبهاً إلى عناصر التصميم في كل ما تقوم به.

25. لا بد أن تضيف أفكاراً ومنتجات جديدة.

تستثمر الشركات ذات معدل النمو المرتفع موارد مهمة في عمليات البحث وتكوين سلع المستقبل، ويجب عليك أن تقوم بشيء مشابه من خلال برنامج بناء علامتك الشخصية بإضافة منتجات أو خدمات جديدة، وبتوسيع خط الإنتاج، وبتوسيع قاعدة العروض، وباختصار عن طريق إضافة المزيد من القيمة واختيار عملائك.

ليكن لديك هدف محدد لزيادة منتج أو اثنين كل ستة أشهر، وتحكم في الزمن اللازم لتطوير هذه المنتجات الجديدة.

26. تعهد القيام بالمشاريع الأكثر جرأة وطموحاً.

حاول أن تدرك المقياس المجرد والتأثير المبدئي لأي مشروع ضخم. وهذه النوعية هي بالضبط المشاريع التي ينبغي لك أن تبحث عنها وتشترك بها.
"تستطيع أن تقوم بالواجبات المنزلية من الآن وحتى النهاية، ولكنك لن تكسب أبداً الشهرة والحظ ما لم تبتدع أفكاراً عظيمة".
– ديفيد أوجيلفي
"إذا لم تعمل على ابتكار بعض الأشياء الجديدة فإنك تخاطر بأن تصبح مقلداً، فمثلاً يجب أن تقول: "هذا يؤدي الغرض الذي أريده، ولكن لأحاول أن أجري تعديلاً بسيطاً، حتى يبدو بشكل حديث"".
– كيث أولبرمان، مذيع رياضي

27. ينبغي عليك أن تعتاد المجازفة يومياً.

حيث إن الأمور تسير بشكل متغير يومياً في عالم التجارة، فأنت تحتاج إلى خوض بعض المخاطر الكبيرة التي لم يسبق لها مثيل في كل يوم ؛ حتى تبقى متنبهاً لأي فرصة تسنح لانتزاع أي علامة بارزة. والوسيلة الوحيدة لتحقيق ذلك تكمن في المجازفة.
"في ظل الاقتصاد القديم، يمكن وضع خطة أو السير على نهجها، أما في ظل الاقتصاد الجديد، فالقوانين تختلف: كون أحلاماً جامحة، وكن متحرراً ومنفتحاً تجاه المفاجآت ".
– هاريت روبن
"يجب علينا أن نتقدم، سواء كان ذلك صعباً أم لا ؛ وإلا فسيتقدم غيرنا".
– توم بيترز

28. ركز على استمرار الأداء المنتظم.

لن يؤدي أسلوب تكوين علامتك الشخصية في العمل إلى نتائج مهمة وفعالة، إلا إذا طبقته على أداء الأعمال المهمة. ويندر وجود هذا النوع من الفرص في الحياة، ولكنك إذا استطعت المشاركة في مشروع جديد باهتمامك ؛ فمن الممكن أن تحقق شيئاً مميزاً.
ابحث عن فرصة لتبدأ بها، أو شارك في مشروع يشكل نقطة بداية لنجاحك المهني، ثم ركز جميع جهودك في العمل. ومن الممكن ألا تنتهي الأمور بالكيفية التي تتوقعها تماماً، إلا أنك ستحصل على الفائدة.
"تحصل على المكافآت بأن تملك الشجاعة لتجربة شيء ما، مهما اختلفت نوعيته ".
– دانييل بورستين، مؤرخ
" لا يعود الأمر إليك في أن يكون أداؤك متميزاً، فالأمر الوحيد الخاضع لسيطرتك هو نيتك. وإذا صنت المسرح الذي تتعلم ممارسة الأداء عليه، فإن ذلك سيمنحك، الآن ولاحقاً، أعظم مصادر البهجة الممكنة".
– دانييل مارنيت

29. يجب أن يشجع الموظفون على بناء علاماتهم الشخصية.

سوف يقوم رئيس العمل الذكي بتشجيع الموظفين لبناء برامج علاماتهم الشخصية، فلماذا يقوم بذلك؟ لأنك تستطيع أن تحقق أكثر من المعتاد إذا كان موظفوك:

- يعتزمون القيام بشيء مميز.
- يلتزمون بتحقيق مستوى رفيع.
- يوجهون تركيزهم إلى المشروع، والنتائج.
- يرغبون في أداء عمل أصيل، ويقدمون على بعض المجازفات.

30. إن هوية علامتك الشخصية هي أكثر الأصول التي تملكها قيمة.

تصبح هوية علامتك الشخصية — والتي تعبر عن شخصيتك — الأصل الذي يميزك أكثر من غيره، لأنها تجعل الأفراد يختارون سلعتك من بين جميع الخيارات الأخرى المتاحة.

"سوف يتزايد الشبه بين منتجات الشركات الكبرى المتنافسة حول العالم، وهذا يعني أن شخصية الشركة ككل وهويتها هي التي ستصبح العامل الأهم لاختيار العميل لها دون غيرها".

– والي أولينز، مؤلف، كوربوريت آيدنتتي

31. تحول المصداقية العلامة الشخصية إلى رمز للثقة.

تكمن الصفة الأهم التي يجب أن تتحلى بها العلامة الشخصية، أولاً وقبل كل شيء، في الأهلية للثقة. وهذا يتطلب الصدق، حتى عندما يكون قول الحقيقة ضد مصلحتك.

وفي الغالب يتمتع الأمر الذي يحظى بأهلية تامة للثقة بمصداقية كبيرة. جرب أن تقوم بأمر معين يومياً لتعزيز صورتك وجدارتك بالثقة، ودقق في سلوكك بانتظام بشكل أسبوعي، حتى تلاحظ أي انحراف قد يطرأ على أدائك في هذا المجال.

"أنا أنصحك بأن تجري تدقيقاً غير رسمي يومياً أو أسبوعياً لتصرفاتك: هل تم تعزيز سلوكي الدقيق في مجال الجدارة بالثقة، وهل أدى أي تصرف قمت به — خصوصاً الأمور الصغيرة — إلى التقليل من تمتعي بالجدارة بالثقة والمصداقية؟".

– توم بيترز

32. تعتمد قوة أعمالك على قوة علامتك الشخصية.

لبطاقات التعريف العملية — الجيدة والسيئة — أثر كبير على نظرة الأفراد لعلامتك الشخصية. وتنقل أفضل بطاقة ما يلي فوراً:

1 - الجدارة بالثقة والمنزلة الرفيعة.
2 - بأنك تقدم شيئاً خاصاً ومميزاً.

وباختصار، تشكل بطاقة التعريف العملية إمضاء علامتك الشخصية، وهي تؤثر بقوة على مدركات المستهلك، فاجعلها مثيرة للانطباع الجيد ومميزة وسهلة التذكر.

33. يمثل إنشاء موقع مميز على شبكة الإنترنت ضرورة ملحة.

إذا لم تكن تملك موقعاً على شبكة الإنترنت - حتى وإن كان بسيطاً، ولكن يتسم بالقدرة الفنية— فإنك تبعث بذلك رسالة مفادها أنك أدنى من المعدل المتوسط من الناحية التقنية، وبالإضافة إلى ذلك.. تشكل الشبكة عامل تسوية ضخم، فأنت تستطيع أن تعرض نفس الصورة التي تقدمها شركة يفوق رأسمالها عدة مليارات من الدولارات.

فإذا أردت أن تبني قيمة لعلامتك الشخصية على شبكة الإنترنت، قم بما يلي:

1 - احصل على موقع خاص بك، حتى وإن كنت تعمل في مكان آخر.
2 - تعود على طريقة استخدام الناس للإنترنت.
3 - اقض بعض الوقت في تصفح الإنترنت يومياً.
4 - وظف شخصاً يحب بناء المواقع على الإنترنت بدوام جزئي، لمساعدتك في بناء موقعك.
5 - قم بتحسين موقعك باستمرار بإضافة المزيد من العناصر بانتظام.

"إن الشبكة خير وسيلة لمن يعمل لبناء علامته الشخصية. وتحقق الشبكة أكبر مساواة، بأن تساوي بين الجميع على أرض الملعب، وهي تسمح للكيانات الصغيرة أن تسبق خطى الكيانات الكبيرة، ويمكنك أن تلمس حجم الإثارة الواضحة على الإنترنت، وهي تغير أسلوب حياتنا بمليون طريقة وإلى الأبد، فلا تحرم نفسك من هذه الوسيلة الهامة جداً".

– توم بيترز

"فكر بتكوين استراتيجية لبناء علامتك الشخصية...ولتسويق خدماتك".

– توم بيترز

34. لا بد أن تقوم بدور وكالة العلاقات العامة لنفسك.

إذا كنت تريد أن تتمكن من الاستفادة من كل فرصة تسنح لك لتروي حكايتك.. فأنت تحتاج إلى اكتساب مهارات تقديم جيدة. وأفضل مجال لاستغلال مهارات الخطابة، هو بالانضمام إلى مجموعة معينة، مثل المحافل، أو أي مجموعة مشابهة.

وباختصار، فلكي تكون علاقاتك العامة:

1 - تدرب على الحديث في المحافل العامة.
2 - استغل التوتر لتحسين أداءك.
3 - تحدث فقط عن المواضيع التي تتحمس لها.
4 - ركز على خمسة خيارات مهمة، أو أقل.
5 - لا تقرأ خطابك من ورقة مكتوبة، ولا تحفظه غيباً، ولا تسرد النكات.
6 - اربط ملاحظاتك بأحداث مهمة وجارية في نفس الفترة.
7 - كرر النقاط المهمة عدة مرات.
8 - اسرد قصصاً جيدة.
9 - ارْوِ قصصاً عن استفادة الأفراد، تشد المستمعين، إذا كان ذلك ممكناً.
10 - أستخدم الأشكال والمخططات البسيطة والمعبرة.
11 - ليكن عرضك التقديمي مبنياً على تقديم حل لمشكلة معينة.
12 - احترم المستمعين، وعاملهم بمساواة، ولا تزدر أياً منهم.
13 - تناس أمر القواعد بخصوص الخاتمة المقتضبة...الخ.

35. كن متفائلاً (وإذا دعت الحاجة، احمل نفسك على التفاؤل).

يفضل الأفراد أن يلتفوا حول شخص متفائل وواثق من نفسه، أكثر من رغبتهم في الالتفاف حول شخص كئيب. ولذلك تعلم كيف تطبع نفسك على الشعور ببعض التفاؤل والحيوية بخصوص كل ما تحاول تحقيقه. وهذا لا يعني إجبار نفسك على التبسم باستمرار، أو محاولة أن تحيا باحتفاء دائم، وإنما يعني أشياء بسيطة، مثل:

1 - ابتسم أكثر من المعتاد، حتى عندما تكون بمفردك.
2 - جدد مظهرك باستمرار.
3 - مارس تمارين الأيروبيكس يومياً.
4 - اخرج إلى الهواء الطلق تحت الشمس، ولو لمدة 10 دقائق أو نحوها.
5 - خذ فترات راحة لتمدد عضلاتك، وللتنفس بعمق كل ساعة.

إنك ستتمكن من حمل الآخرين للاستجابة لما تعرضه إذ كنت تشعر بالراحة، فقم بكل ما يلزم لكي تشعر بالراحة.

"تعامل مع ممارسة التفاؤل وكأنها أساس الكفاءة".

– توم بيترز

36. لتقم بعمل جديد يومياً، من أجل تجديد صورة علامتك الشخصية.

تحتاج كل يوم إلى القيام بشيء يوسع خبرتك، ويدفعك لاكتساب مهارات جديدة، أو يساعدك لتقوية علامتك الشخصية في المستقبل، وإلا فإنك ستنحدر بشكل تلقائي إلى مستوى أدنى من جميع منافسيك.
ويمكنك أن تقوم ببناء الخطوات التالية بأي طريقة تناسبك:
1 - كون خطة تجديد.
2 - التق ببعض الأصدقاء المقربين، واعمل معهم لتحقيق هذه الخطة.
3 - عين مجموعة لعقد الاجتماعات لذوي الحاجات القابلة للمقارنة.
"إن خطتي الاستراتيجية "الوحيدة" هي التخطيط لما أستطيع أن أتعلمه من كل عمل أقوم به".

– فيرونيك فين

37. قم بإعداد خطة مكتوبة، لإعادة استثمار علاماتك الشخصية.

وتتمثل بالتفصيل فيما يلي:
1 - المهارات الجديدة التي تخطط لاكتسابها.
2 - الأشخاص الجدد الذين ستضيفهم إلى شبكة علاقاتك.
3 - المواضيع الجديدة التي تخطط للتعهد بتنفيذها.
4 - الأنشطة الشيقة الأخرى التي تعزز السيرة الذاتية.
ينتهج معظم من يعملون على بناء علاماتهم الشخصية أسلوباً عرضياً في هذا المجال، في حين يفضل أن يتم انتهاج خطة رسمية موثقة، والأفضل من ذلك هو تكوين مجموعة تضم أشخاصاً يعملون على بناء علاماتهم الشخصية ويتميزون بالتقارب الفكري. اجتمع بهم، واعثر على وسائل لكي تسهم في خطط الآخرين لاستثمار علاماتهم الشخصية.
"قم بدعوة مخطط مشاريع كبيرة أو مخططٍ لمشاريع التمويل الشخصي ليتحدث إليك أنت وزملائك، واحمله على الحديث في موضوع التخطيط للمستقبل، حيث تكون الوسيلة الوحيدة لتحقيق الأمان هي بالنمو المطرد".

– توم بيترز

38. قم باستطلاع واكتشاف كل شيء.

على العاملين لبناء علاماتهم الشخصية أن يكونوا شغوفين بالمعرفة في جميع الأمور. إن مضمون معتقداتهم الأساسية هو أنهم ممتنون لتعلم أي شيء من أي شخص في أي وضع يطرح نفسه.
وباختصار، يجب أن يقود الفضول بناة العلامات الشخصية ليقوموا بأشياء جديدة ومختلفة طوال الوقت، ولكي يختبروا الحياة عن طريق أساليب مختلفة، بدلاً من التمسك فقط بما تمت تجربته وثبتت صحته.
"تعد الرغبة في للتعلم أهم أمر يتعلق بالتعليم ".

– وينستون تشرشل

"يجب أن يكون الفرد في الأساس معني بتحسين الذات، ويكون عبارة عن آلة للتعلم".

– مايك ماك كو يصف مارك أندريسين، مؤسس نيتسكيب

39. احصل على مساعدة المديرين والمستشارين لبناء علامتك الشخصية.

إذا كنت تنوي محاولة القيام بشيء له قدرة على تغيير العالم، فقد تواجه عقبات تمنعك من القيام بما تحاول عمله. ولكي تتغلب على ذلك.. ألف مجلساً رسمياً أو شبه رسمي للمستشارين، يضم أربعة أو خمسة أشخاص تكن لهم الاحترام، لتجتمع بهم في أوقات منتظمة للحصول على مشورتهم.

وتستطيع بالقيام بهذه الخطوة أن تضفي الاحترام على أكثر المشاريع تشويقاً وبصورة فورية. قم باختيار مستشاريك بعناية وكن مستعداً لتبادل الجهود أو توفير نفس نوعية التدريب للأشخاص الأحدث تجربة (إن وجدوا).
"أي مجازفة تستحق القيام بها هي مجازفة مبنية على القرصنة في مبتدئها على الأقل، لذلك حارب المؤسسة بمؤسسة، وكون مجلس استشاراتك الخاص من أشخاص يدعمون ثورتك ".

– توم بيترز

40. كون مصادر للمعلومات غير المصنفة، عن طريق استقائها من العاملين في الميدان.

اعتن بمصادرك الخاصة ؛ حتى تتمكن من اكتشاف ما يحدث بالضبط في العمل. ومن المؤكد أن الشخص الأقرب في المنافسة هو الذي يعرف بشكل أوضح ما يجري، وهذا بالضبط هو ما تحتاج إليه، فلذلك اخرج إلى موظفيك واقض بعض الوقت معهم، واستوعب ما يجري، وافتح خطوط الاتصال مع موظفي الخطوط الأمامية، لكي تتيح لهم العودة إليك بصورة متكررة.
ويمكن أن تكون النتائج التي يمكنك أن تحصل عليها عن طريق اتباع هذه الخطوة مثيرة للاهتمام بالفعل.
"نمِّ كوادر قوية في الخطوط الأمامية ؛ لتستطيع من خلالهم اختبار نبض المنظمة ونتائج عملك".

– توم بيترز

41. قم بتكريس وقتك ومواردك لبناء شبكة الاتصال.

لا تتعب نفسك في بناء شبكة من الأشخاص لكي تهملهم، ولكن خصص وقتاً معيناً في كل أسبوع لتلتقي بأحد أعضاء الشبكة، وكن دائماً متطلعاً لضم أشخاص جدد يمتلكون المهارة. وانظر في الأعمال المنجزة بإتقان، وابحث عمن قاموا بها، ثم قم بدعوتهم للانضمام إلى شبكتك. وكلما تمكنت من تنمية شبكتك بشكل أكبر، زادت القيمة التي توفرها في المستقبل.

42. نظم حقوق الملكية الخاصة بعلامتك منذ البداية.

"أنا آخذ عملية بناء العلامة الشخصية بجدية، وآمل أن تفعل أنت أيضاً، فهي فرصة لا نظير لها للتعبير عن هويتك كإنسان ".

– توم بيترز

وحيث إنك تعتزم صرف وقت وجهد لا يستهان بهما لبناء علامتك الشخصية، فعليك أن تتلقف المبادرة وتحولها إلى أمر مميز ومتفرد، ووائم بين شخصية علامتك وبين علامة تطمح إلى الوصول إلى ما وصلت إليه.
اطمح للوصول إلى مكانة رفيعة، وأشرك شبكتك في هذا الجهد، فقد يكونون قادرين على توسيع منظورك وعلى استنباط بعض الأفكار والاقتراحات المهمة في هذا المجال.



43. كن متحمساً دائماً.

يهتم العاملون على بناء علاماتهم الشخصية بأن:

- يعتمدوا على توسيع حقيبة مهاراتهم.
- يهتموا بالطريقة التي يميزون بها أنفسهم.
- يكرسوا أنفسهم لبناء شبكاتهم الخاصة.
- يصبوا اهتمامهم كلياً على المشروع.
- يركزوا على النمو وحاجتهم للتقدم.

وهذه هي بالضبط الصفات التي يتحلى بها القادة العظماء. ويعتبر الشخص الذي يكرس نفسه لبناء علامته الشخصية أن القيادة هي عبارة عن دور مقرون بالعزيمة والطاقة والحماس، ويقوى بالعاطفة.

44. اهتم بالقدرة على إنجاز الأمور.

ويدرك الشخص الذي يبني علامته الشخصية بأن القوة المستخدمة بشكل ملائم هي أمر جيد وضروري لتحقيق نتيجة مهمة، ولذلك فهو يسلم بالقوة ويبحث عن وسائل لاستخدام القوة كوسيلة للوصول إلى الخاتمة.

وباختصار، فالقوة هي وسيلة الإنجاز، ولذلك يبحث بناة العلامات الشخصية عن القوة المستقلة، ويستخدمون أي وسيلة ضرورية للحصول عليها.

"كل ما أرغب في عمله هنا هو إقناعك بأن "القوة" ليست تعبيراً "قذراً"، بل هي مركز يتبوأه جميع من يحققون الإنجازات ".

– توم بيترز

45. استخدم خطة تسويق مبتكرة تعتمد على الأحاديث المتناقلة.

أنْ تعهد بمسئولية نجاح علامتك الشخصية في المستقبل إلى عملية التسويق الشفهية هو أمر يتميز بالمجازفة.0والأسلوب الأفضل هو أن تقوم بصياغة خطة دقيقة بالكيفية التي ستخلق بها ضجة حول ما حققته في مشاريعك الأخيرة.

وإليك فيما يلي بعض الأسئلة التي ستستفيد من طرحها والإجابة عليها يومياً:

- ما الذي فعلته اليوم للترويج لعلامتي الشخصية بالتحديد؟
- ما هي المهارات التسويقية الجديدة التي اكتسبتها هذا الأسبوع؟
- ما هي الأفكار التسويقية الجديدة التي حاولت تطبيقها هذا الأسبوع؟

46. فكر بالانتشار عالمياً – فذلك ممكن بفضل شبكة الإنترنت.

عندما تقدم على إنتاج سلعة جيدة لعرضها للبيع، كن جاداً في تسويقها عالمياً. وتجعل شبكة الإنترنت هذا الأمر سهلاً، فكل ما عليك القيام به هو أن تملك الإطار الفكري الصحيح، وليكن لديك الاستعداد للعمل على تكوين الأنظمة التي ستدعو إليها الحاجة، والجرأة لبدء حوار عالمي على الإنترنت بخصوص مواطن القوة والضعف في سلعتك.

47. كوِّن قاعدة معرفة جيدة عما تقوم ببيعه.

بغض النظر عما إذا كنت تحب ذلك أم لا، ففي النهاية لن تتمكن من الوصول إلى أي مكان، ما لم تقم بصقل تقنياتك المستخدمة للبيع. والخلاصة هي أن الجميع يقومون ببيع شيء ما، ومن ثم يجب أن تنظم جهدك المكرس لتحقيق أفضل المبيعات.

وتستطيع أن تصبح منظماً باتباع ما يلي:

1 – تكوين عرض بيع بارز.

2 – تقديم ذلك العرض إلى أكبر عدد ممكن.

"شيء معقول أن تنظر إلى نفسك أثناء سير العمل، ولكن "هل أنت مستعد للقيام بما يتطلبه الحصول على الفرصة التي تريدها؟"".

– سوزان جولد وآخرون، (فري إيجنتس).

48. ابحث عن العمل الذي تريده.

لا تغالي في السعر الذي تضعه لسلعتك، ولكن حدد سعرك الحقيقي بوضوح ومن البداية.

وحيث إنك تملك علامتك الشخصية، تستطيع وحدك تحديد القيمة السوقية لعلامتك الشخصية، وإذا كنت لا تستطيع العثور على شخص مستعد لدفع ما تعتقد أنها تساويه، فلا تقلل من قيمتك، وقم بتسويق علامتك الشخصية إلى من يمكنه تقديرها ودفع ما تستحقه.

49. التزم بالتفوق في عملك، مهما كان ثمنه.

"يعد جوهر العلامة الشخصية هو الالتزام بالنمو بأي ثمن، وكذلك الالتزام بإطلاق العنان للتعبير والتفوق الشخصي".

– توم بيترز

وباختصار، لا يأتي الأمان الوظيفي من العمل لدى شخص آخر، حيث يعتمد الاقتصاد الجديد في الأساس على مهاراتك واستعدادك للتخلي عن كل شيء، والتوجه إلى المكان الذي تنجز فيه المشاريع العظيمة.

50. تُعدّ علامتك الشخصية كل شيء.

"لقد سئمنا وتعبنا من الرؤساء المتسلطين، فهي - كما نراها - حياتنا نحن، أن نحيا... أو نخسر، أن نشكل الأحداث... أو أن نسمح للأحداث بتشكيلنا، وهذا هو أنسب وقت لتكوين علامة مميزة، وهذا هو الاتجاه الذي أنوي العمل عليه!، فهي حياتي أنا، وسأعيشها بالكامل، ولا أعتقد بأنني وحدي، ولذلك فقد بدأت أنا وزملائي بجرأة حركة العمل!، ونحن ندعوك للانضمام لنا، وثمن العضوية: هو الوقت الذي تستغرقه لترى www.tompeters.com على شاشة جهازك. فمرحباً بك معنا في عالم يهتم بتكوين أهم شيء في حياتك ، ألا وهي علامتك الشخصية!".

– توم بيترز